

This Page Is Inserted by IFW Operations
and is not a part of the Official Record

BEST AVAILABLE IMAGES

Defective images within this document are accurate representations of the original documents submitted by the applicant.

Defects in the images may include (but are not limited to):

- BLACK BORDERS
- TEXT CUT OFF AT TOP, BOTTOM OR SIDES
- FADED TEXT
- ILLEGIBLE TEXT
- SKEWED/SLANTED IMAGES
- COLORED PHOTOS
- BLACK OR VERY BLACK AND WHITE DARK PHOTOS
- GRAY SCALE DOCUMENTS

IMAGES ARE BEST AVAILABLE COPY.

**As rescanning documents *will not* correct images,
please do not report the images to the
Image Problem Mailbox.**

(11)特許出願公開番号

特開平11-175616

(43)公開日 平成11年(1999)7月2日

(51) Int.Cl.⁸

識別記号

FI

G O 6 F 15/21

$$\mathbf{z}$$

G O 6 F 17/60

15/28

B

19/00

審査請求 未請求 請求項の数6 OL (全 15 頁)

(21)出願番号

特願平9-338349

(22) 出願日

平成9年(1997)12月9日

(71)出願人 000005108

株式会社日立製作所

東京都千代田区神田駿河台四丁目6番地

(72) 発明者 宮▲崎▼ 浩之

神奈川県横浜市都筑区加賀原二丁目2番

株式会社日立製作所ビジネスシステム開発
センター内

(72) 発明者 雲村 明

雲村 明

神奈川県横浜市都筑区加賀原二丁目2番

株式会社日立製作所ビジネスシステム開発
センタ内

(74)代理人 弁理士 秋田 収喜

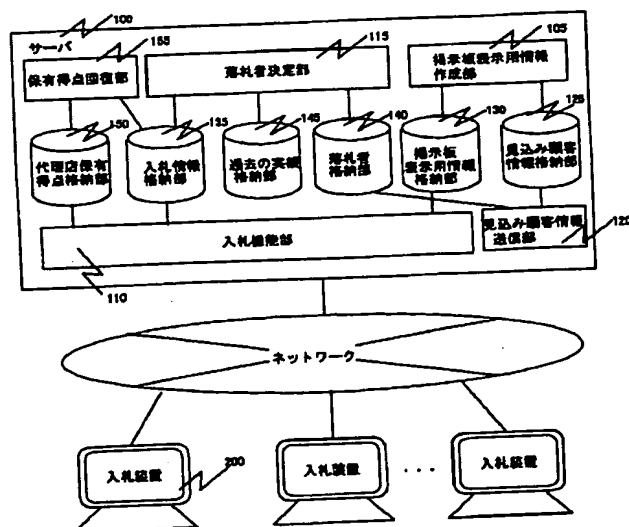
(54) 【発明の名称】 顧客情報配布方法及びその実施システム

(57) 【要約】

【課題】 顧客情報を必要とする情報希望者に対してその規模に依存せず公平に配布することが可能な技術を提供する。

【解決手段】 情報保有者が保有する顧客情報を情報希望者に配布する顧客情報配布方法であって、保有する顧客情報の中から配布する顧客情報を選別し、顧客情報の全体を推測できない様に前記選別した顧客情報の一部の項目を編集した公開用顧客情報を作成して表示し、前記表示した公開用顧客情報への入札を行い、前記選別された編集前の顧客情報を落札する情報希望者をその入札情報が示す得点に応じて決定し、前記落札が決定された情報希望者へ落札された編集前の顧客情報を送信するものである。

1



【特許請求の範囲】

【請求項1】 情報保有者が保有する顧客情報を情報希望者に配布する顧客情報配布方法であって、保有する顧客情報の中から配布する顧客情報を選別し、顧客情報の全体を推測できない様に前記選別した顧客情報の一部の項目を編集した公開用顧客情報を作成して表示し、

前記表示した公開用顧客情報への入札を行い、前記選別された編集前の顧客情報を落札する情報希望者をその入札情報が示す得点に応じて決定し、前記落札が決定された情報希望者へ落札された編集前の顧客情報を送信することを特徴とする顧客情報配布方法。

【請求項2】 配布する顧客情報の内容に応じて入札に必要な最低得点を算出し、前記算出した最低得点以上の入札のみを受け付けることを特徴とする請求項1に記載された顧客情報配布方法。

【請求項3】 前記入札の際に前記情報保持者に対する情報希望者の日常業務の実績に応じて蓄積された得点の範囲内で入札を行うことを特徴とする請求項1または請求項2のいずれかに記載された顧客情報配布方法。

【請求項4】 情報保有者が保有する顧客情報を情報希望者に配布する顧客情報配布システムであって、保有する顧客情報の中から配布する顧客情報を選別し、顧客情報の全体を推測できない様に前記選別した顧客情報の一部の項目を編集した公開用顧客情報を作成する掲示板表示用情報作成部と、前記公開用顧客情報を入札装置に送信し入札情報を入札装置から受信して入札を行う入札機能部と、前記公開用顧客情報を入札機能部から受信して入札情報を入札機能部に送信する複数の入札装置と、前記選別された編集前の顧客情報を落札する情報希望者を前記複数の入札装置から送信された入札情報が示す得点に応じて決定する落札者決定部と、前記落札者決定部で落札が決定された情報希望者の入札装置へ、落札された編集前の顧客情報を送信する顧客情報送信部とを備えることを特徴とする顧客情報配布システム。

【請求項5】 前記掲示板表示用情報作成部は配布する顧客情報の内容に応じて入札に必要な最低得点を算出し、前記入札機能部は前記算出した最低得点以上の入札のみを受け付けるものであることを特徴とする請求項4に記載された顧客情報配布システム。

【請求項6】 前記入札装置は前記入札の際に前記情報保持者に対する情報希望者の日常業務の実績に応じて蓄積された得点の範囲内で入札を行うものであることを特徴とする請求項4または請求項5のいずれかに記載された顧客情報配布システム。

【発明の詳細な説明】

【0001】

【発明の属する技術分野】 本発明は商品を購入する見込みのある顧客の情報を配布する顧客情報配布システムに

関し、特に保険会社が保有する見込み顧客情報を必要とする複数の代理店の中から1つの代理店を選択した上でその見込み顧客情報を配布する顧客情報配布システムに適用して有効な技術に関するものである。

【0002】

【従来の技術】 従来、損害保険会社では直接保険商品の販売を行わない為、保険商品を購入する見込みのある顧客の情報である見込み顧客情報そのものを収集して販売に利用することはなく、見込み顧客情報を収集して利用するのは保険商品を実際に販売する代理店が中心である。

【0003】 例えば保険毎日新聞社から発行されている「21世紀を生きる代理店経営」(平成8年12月20日発行)の105頁から123頁の事例では、代理店が自分のテリトリー内の企業や個人宅に3ヶ月程度かけて訪問したり、電話したり、手紙を出したりすることによって見込み顧客情報の収集を行う具体的手段が記載されている。

【0004】 また見込み顧客が損害保険会社に直接訪問した場合においても、そこで得られる見込み顧客情報は、そのとき対応した損害保険会社の対応者の判断によっていづれかの代理店に通知される。

【0005】

【発明が解決しようとする課題】 かかる従来の手続きでは次の様な問題がある。すなわち、代理店が見込み顧客情報を収集するかどうかは各代理店の判断に任されており、代理店が見込み顧客情報を必要としないのであれば、見込み顧客情報の収集そのものを行わせることが難しいという問題がある。

【0006】 また見込み顧客情報を収集するにしても、その収集を訪問、電話や手紙等の手段によって行う為、時間や工数がかかり、大規模の代理店以外では見込み顧客情報の収集を行っていないという問題がある。

【0007】 更に収集できた見込み顧客情報を他の代理店と共有化する手段がなく、収集した代理店が利用しなければその見込み顧客情報は集めただけになってしまうという問題がある。

【0008】 また損害保険会社が収集した見込み顧客情報をどの代理店に配布するかは、対応した損害保険会社の担当者の判断によって決められており、多くは普段付き合いの多い代理店や成績優秀な代理店等、特定の代理店に偏って配布されている。

【0009】 今後、インターネットやダイレクトメール等によって損害保険会社でも見込み顧客情報を収集していく際にここで収集された見込み顧客情報をどの様に代理店に配布するかが問題になっている。

【0010】 本発明の目的は上記問題を解決し、顧客情報を必要とする情報希望者に対してその規模に依存せず公平に配布することが可能な技術を提供することにある。

【0011】

【課題を解決するための手段】本発明は情報保有者が保有する顧客情報を情報希望者に配布する顧客情報配布方法であって、顧客情報の全体を推測できない様にその一部の項目を編集した上で表示して入札を行い、落札した情報希望者に対して編集前の顧客情報を送信するものである。

【0012】本発明の顧客情報配布方法では、まず保険会社等の情報保有者が保有する見込み顧客情報の中から配布する見込み顧客情報を選別し、見込み顧客情報の全体を推測できない様に前記選別した見込み顧客情報の一部の項目を編集した公開用見込み顧客情報を作成し、編集後の公開用見込み顧客情報をネットワークを介して情報希望者である複数の代理店に送信して表示する。

【0013】各代理店は前記表示された公開用見込み顧客情報を参照し、代理店が日常業務の実績に応じて蓄積している得点等を用いて、当該見込み顧客情報への入札を行う。

【0014】公開用見込み顧客情報を表示した保険会社は、入札情報として送られた得点に応じて編集前の見込み顧客情報を落札する代理店を決定し、前記決定した代理店に対して編集前の見込み顧客情報を送信する。

【0015】本発明の顧客情報配布方法では、ネットワーク上の掲示板に公開用見込み顧客情報が公開されるので、どの様な代理店であっても見込み顧客情報の入手の機会を得ることが可能である。

【0016】また各代理店が保有できる得点は、例えば日常の活動（保険販売件数等）を元に蓄積していくが、累積できる得点の上限値を定めることや、入札できる見込み顧客情報の数に上限値を持たせることにより、大規模な代理店が異常に高い得点をつける危険性を無くし、規模の大小に係わらず落札可能な最高得点を付けられる可能性を持たせてある。

【0017】以上の様に本発明の顧客情報配布システムによれば、顧客情報の全体を推測できない様にその一部の項目を編集した上で表示して入札を行うので、顧客情報を必要とする情報希望者に対してその規模に依存せず公平に配布することが可能である。

【0018】

【発明の実施の形態】以下に保険会社等が保有する見込み顧客情報を代理店に公開し、公開した見込み顧客情報に対して複数の代理店から入札を行い、落札した代理店に当該見込み顧客情報を送信する一実施形態の顧客情報配布システムについて説明する。

【0019】図1は本実施形態の顧客情報配布システムの概略構成を示す図である。図1に示す様に本実施形態の顧客情報配布システムは、サーバ100と、入札装置200とを有している。

【0020】サーバ100は見込み顧客情報を保有する保険会社内のサーバコンピュータである。入札装置200

0は各代理店に備えられ、ネットワークを介して保険会社内のサーバ100と接続された装置であり、入札機能部110及び見込み顧客情報送信部120と通信を行って、公開用見込み顧客情報及び代理店保有得点を入札機能部110から受信して入札情報を入札機能部110に送信し、落札した見込み顧客情報を見込み顧客情報送信部120から受信する装置である。

【0021】サーバ100は、掲示板表示用情報作成部105と、入札機能部110と、落札者決定部115と、保有得点回復部155と、見込み顧客情報送信部120とを有している。

【0022】掲示板表示用情報作成部105は見込み顧客情報格納部125に保有している見込み顧客情報の中から配布する見込み顧客情報を選別し、選別した見込み顧客情報の全体を推測できない様にその一部の項目を編集して公開用見込み顧客情報として掲示板表示用情報格納部130に書き込む処理部である。

【0023】入札機能部110は入札装置200との間の通信を制御する処理部で、掲示板表示用情報格納部130に記録されている公開用見込み顧客情報と、代理店保有得点格納部150に記録されている当該代理店の代理店保有得点を入札装置200に送信し、入札装置200から入札情報を受信して入札情報格納部135に書き込む処理部である。

【0024】落札者決定部115は編集前の見込み顧客情報を落札する代理店を複数の入札装置200から送信された入札情報が示す得点に応じて決定する処理部であり、複数の入札装置200から入札された入札情報を入札情報格納部135から読み出して見込み顧客情報を落札する代理店を選択し、落札候補者が複数いる場合には過去の実績格納部145から過去の実績情報を読み出し、この情報を基に落札者を決定して落札者情報として落札者格納部140に書き込み、入札情報格納部135に落札結果フラグを記録する処理部である。

【0025】保有得点回復部155は入札情報格納部135から落札結果フラグを読み出し、落札の状況に応じて代理店保有得点格納部150の得点情報を回復する処理部である。見込み顧客情報送信部120は落札した代理店の情報を落札者格納部140から読み出し、落札された編集前の見込み顧客情報を見込み顧客情報格納部125から読み出して落札した代理店の入札装置200へ送信する処理部である。

【0026】サーバ100を掲示板表示用情報作成部105、入札機能部110、落札者決定部115、保有得点回復部155及び見込み顧客情報送信部120として機能させる為のプログラムは、CD-ROM等の記録媒体に記録され磁気ディスク等に格納された後、メモリにロードされて実行されるものとする。なお前記プログラムを記録する媒体はCD-ROM以外の他の媒体でも良い。

【0027】またサーバ100は、見込み顧客情報格納部125と、掲示板表示用情報格納部130と、入札情報格納部135と、落札者格納部140と、過去の実績格納部145と、代理店保有得点格納部150とを有している。

【0028】見込み顧客情報格納部125は当該保険会社が保有している見込み顧客情報を見込み顧客情報テーブルとして格納する格納部である。掲示板表示用情報格納部130は代理店に公開する公開用見込み顧客情報を公開用見込み顧客情報テーブルとして格納する格納部である。

【0029】入札情報格納部135は代理店から送信された入札情報を入札情報テーブルとして格納する格納部である。落札者格納部140は見込み顧客情報を落札した落札者情報を落札者情報テーブルとして格納する格納部である。

【0030】過去の実績格納部145は各代理店の過去の実績情報を代理店実績情報テーブルとして格納する格納部である。代理店保有得点格納部150は代理店が保有する得点を代理店保有得点テーブルとして格納する格納部である。

【0031】図2は本実施形態の見込み顧客情報格納部125中の見込み顧客情報テーブルの一例を示す図である。図2に示す様に本実施形態の見込み顧客情報テーブルは、見込み顧客情報IDフィールド701と、氏名フィールド702と、性別フィールド703と、年齢フィールド704と、住所フィールド705と、電話番号フィールド706と、職業フィールド707と、年収フィールド708と、希望商品フィールド709とを有している。

【0032】見込み顧客情報IDフィールド701は見込み顧客情報を識別する見込み顧客情報IDを示すフィールドである。氏名フィールド702は見込み顧客情報IDで識別される見込み顧客の氏名を示すフィールドである。

【0033】性別フィールド703は当該見込み顧客の性別を示すフィールドである。年齢フィールド704は当該見込み顧客の年齢を示すフィールドである。住所フィールド705は当該見込み顧客の住所を示すフィールドである。

【0034】電話番号フィールド706は当該見込み顧客の電話番号を示すフィールドである。職業フィールド707は当該見込み顧客の職業を示すフィールドである。年収フィールド708は当該見込み顧客の年収を示すフィールドである。希望商品フィールド709は当該見込み顧客の希望商品を示すフィールドである。

【0035】データレコード710は見込み顧客情報IDが「C005」の見込み顧客情報のデータを示すレコードである。

【0036】図3は本実施形態の掲示板表示用情報格納

部130中の公開用見込み顧客情報テーブルの一例を示す図である。図3に示す様に本実施形態の公開用見込み顧客情報テーブルは、住所フィールド801と、最低入札得点フィールド802とを有している。

【0037】住所フィールド801は代理店に公開する見込み顧客の住所を示すフィールドである。最低入札得点フィールド802は当該見込み顧客情報の最低入札得点を示すフィールドである。

【0038】図3は代理店に公開する公開用見込み顧客情報を格納した公開用見込み顧客情報テーブルで、見込み顧客情報のテーブル項目の一部のみを蓄積している。本実施形態の顧客情報配布システムでは情報そのものを扱うので、図2の見込み顧客情報テーブルに蓄積されている見込み顧客情報の項目の内、見込み顧客が特定できる項目である見込み顧客の氏名フィールド702及び電話番号フィールド706を公開用見込み顧客情報テーブルから除き、見込み顧客の住所についてはその一部分（都道府県市町村の項目まで）を住所フィールド801に蓄積し、入札に必要な最低入札得点を最低入札得点フィールド802に蓄積している。

【0039】図4は本実施形態の代理店保有得点格納部150中の代理店保有得点テーブルの一例を示す図である。図4に示す様に本実施形態の代理店保有得点テーブルは、代理店IDフィールド901と、代理店名称フィールド902と、累積得点フィールド903とを有している。

【0040】代理店IDフィールド901は代理店を識別する代理店IDを示すフィールドである。代理店名称フィールド902は代理店IDで識別される代理店の名称を示すフィールドである。累積得点フィールド903は当該代理店の累積得点を示すフィールドである。

【0041】データレコード904及び905は代理店IDが「A001」または「A002」である代理店のデータを示すレコードである。

【0042】図5は本実施形態の入札情報格納部135中の入札情報テーブルの一例を示す図である。図5に示す様に本実施形態の入札情報テーブルは、通番フィールド1001と、代理店IDフィールド1002と、見込み顧客情報IDフィールド1003と、入札得点フィールド1004と、落札結果フラグフィールド1005とを有している。

【0043】通番フィールド1001は代理店から送信された入札情報を識別する通番を示すフィールドである。代理店IDフィールド1002は通番で識別される入札情報を送信した代理店の代理店IDを示すフィールドである。

【0044】見込み顧客情報IDフィールド1003は当該入札情報で入札対象となった見込み顧客情報の見込み顧客情報IDを示すフィールドである。入札得点フィールド1004は当該入札情報で入札された得点を示す

7
フィールドである。落札結果フラグフィールド1005は当該入札情報の落札結果を示すフィールドである。

【0045】データレコード1006~1011は各通番に対応する入札情報を示すレコードである。

【0046】図6は本実施形態の落札者格納部140中の落札者情報テーブルの一例を示す図である。図6に示す様に本実施形態の落札者情報テーブルは、通番フィールド1101と、見込み顧客情報IDフィールド1102と、落札者IDフィールド1103とを有している。

【0047】通番フィールド1101は落札者情報を識別する通番を示すフィールドである。見込み顧客情報IDフィールド1102は落札された見込み顧客情報の見込み顧客情報IDを示すフィールドである。落札者IDフィールド1103は落札した代理店の代理店IDを示すフィールドである。

【0048】データレコード1104~1106は各通番の落札者情報を示すレコードである。

【0049】図7は本実施形態の過去の実績格納部145中の代理店実績情報テーブルの一例を示す図である。図7に示す様に本実施形態の代理店実績情報テーブルは、代理店IDフィールド1201と、代理店名称フィールド1202と、落札情報数フィールド1203と、契約獲得数フィールド1204と、落札情報数フィールド1205と、契約獲得数フィールド1206とを有している。

【0050】代理店IDフィールド1201は代理店を識別する代理店IDを示すフィールドである。代理店名称フィールド1202は代理店IDで識別される代理店の名称を示すフィールドである。落札情報数フィールド1203は当該代理店の前回の落札情報数を示すフィールドである。

【0051】契約獲得数フィールド1204は当該代理店の前回の契約獲得数を示すフィールドである。落札情報数フィールド1205は当該代理店の累積の落札情報数を示すフィールドである。契約獲得数フィールド1206は当該代理店の累積の契約獲得数を示すフィールドである。

【0052】データレコード1207及び1208は代理店IDが「A001」または「A004」である代理店のデータを示すレコードである。

【0053】次に図8から図13のフローチャートを用いて、本実施形態の顧客情報配布システムの処理手順について説明する。

【0054】図8は本実施形態の顧客情報配布システムの処理手順を示すフローチャートである。保険会社に設置されているサーバ100は、見込み顧客情報格納部125から見込み顧客情報を読み出し、代理店に公開するか否かを選別し、見込み顧客情報の一部を編集して公開用見込み顧客情報を作成し、掲示板表示用情報格納部130に格納する(ステップ2020)。

【0055】入札装置200は、公開用見込み顧客情報を受信して表示し、入力された入札情報をサーバ100に送信する(ステップ2030)。

【0056】サーバ100は、入札装置200から送信された入札情報を元に落札する代理店を決定し(ステップ2040)、落札した代理店の入札装置200に落札された編集前の見込み顧客情報を送信する(ステップ2050)。

【0057】次に図9から図13のフローチャートを用いて図1の各部の動作及び図8のフローチャートの各ステップを詳細に説明する。

【0058】図9は本実施形態のステップ2020の公開用見込み顧客情報作成処理の処理手順を示すフローチャートである。保険会社にあるサーバ100の掲示板表示用情報作成部105は、見込み顧客情報格納部125に格納されている見込み顧客情報を読み出す(ステップ3010)。

【0059】次に掲示板表示用情報作成部105は、読み出した各見込み顧客情報の項目の整備具合を元に代理店に公開するかどうかを決定し、公開する見込み顧客情報を選択する(ステップ3020)。

【0060】例えば図2の見込み顧客情報テーブルに示す各見込み顧客情報レコードの内、見込み顧客情報ID「C005」のデータレコード710は、名前及び性別以外の情報が不明なので公開しないものとし、公開しない見込み顧客情報を見込み顧客情報格納部125から削除する(ステップ3030)。

【0061】次に掲示板表示用情報作成部105は、選択した見込み顧客情報から全体が推測できない様に図2に示した項目の一部の情報を削除して公開用見込み顧客情報を作成する(ステップ3040)。

【0062】またその見込み顧客情報を元に獲得できる保険契約種類や契約予想金額から入札に必要な最低限の得点を算出する(ステップ3050)。例えば利益率や販売価格の高い保険商品を契約する可能性の大きい高所得者の見込み顧客情報については、入札に必要な最低限の得点を高く算出する。

【0063】ここで最低入札得点を設定するのは、全く実績のない代理店が入札してくることを防ぎ、ある程度の実績を持った代理店で見込み顧客情報が有効に活用される様にする為である。

【0064】全ての見込み顧客情報の入札最低得点を算出した後に掲示板表示用情報作成部105は、掲示板表示用情報格納部130にステップ3040で加工した公開用見込み顧客情報とステップ3050で算出した入札最低得点を格納する(ステップ3060)。

【0065】図10は本実施形態のステップ2030の入札処理の処理手順を示すフローチャートである。図10は、図8のステップ2030で入札装置200が公開用見込み顧客情報を表示し、代理店からの入札情報の入

力を受け付け、サーバ100の入札情報格納部135に入札情報を格納するまでの処理手順を表している。

【0066】代理店に公開する公開用見込み顧客情報がサーバ100の掲示板表示用情報格納部130に格納された後、代理店に設置されている入札装置200は、サーバ100の入札機能部110と通信を行い、代理店保有得点格納部150から該当する代理店のレコードを読み出して、累積得点フィールド903中の累積得点を入札装置200に表示する(ステップ4010)。

【0067】図4の例ではA代理店の入札装置200は、代理店保有得点テーブルからA代理店に該当するデータレコード904を読み出し、「現在保有得点は1000ポイント」のメッセージを表示し、B代理店の入札装置200は代理店保有得点テーブルからB代理店に該当するデータレコード905を読み出し、「現在保有得点535ポイント」のメッセージを表示する。

【0068】入札装置200は、サーバ100の入札機能部110と通信し、掲示板表示用情報格納部130に格納されている公開用見込み顧客情報(図3)を読み出して入札装置200に表示し、公開用見込み顧客情報に対する入札情報を代理店担当者から受け付ける(ステップ4020)。

【0069】このとき入札装置200は、入札情報として受け付けた入力得点がステップ4010で読み出した各代理店の保有する累積得点の範囲内かをステップ4030で検査する。

【0070】また前記入力得点がステップ4020で読み出した公開用見込み顧客情報の最低入札得点フィールド802中の最低入札得点以上かをステップ4050で検査する。

【0071】前記の条件を満たさない場合は入力得点の再入力を促すメッセージを出力し(ステップ4040)、条件を満たしている場合はサーバ100の入札機能部110と通信を行い、入力得点を入札情報としてサーバ100の入札情報格納部135へ図5の入札情報テーブルに格納する(ステップ4060)。

【0072】図5の入札情報データレコード1006の例では、「A001」の代理店IDを持つA代理店は見込み顧客情報ID「C001」の公開用見込み顧客情報に対して110ポイントを付けて入札したことを示している。

【0073】次に入札装置200は、サーバ100の入札機能部110と通信し、代理店保有得点格納部150の該当代理店のレコードから入札した得点を削減する(ステップ4070)。

【0074】図11は本実施形態の得点削減後の代理店保有得点テーブルの一例を示す図である。データレコード1301及び1302は代理店IDが「A001」または「A002」である代理店のデータを示すレコードである。

【0075】一例としてA代理店は、見込み顧客情報ID「C001」の見込み顧客情報に対して110ポイントを入札(データレコード1006)、「C004」の見込み顧客情報に対して600ポイントを入札し(データレコード1007)、合わせて710ポイントを入札しているので、初めに保有していた得点1000ポイント(データレコード904)が更新され、累積得点が290ポイントに更新されている(データレコード1301)。

【0076】次に入札装置200は、入札件数カウンタに「1」を加え(ステップ4080)、入札件数カウンタが入札可能件数の上限値かどうかを検査する(ステップ4090)。

【0077】ここで入札可能件数の上限値を設定するのは、多くの得点を保有している代理店が多くの見込み顧客情報に入札することを防ぎ、少ない得点を保有している代理店でも落札できる可能性を持たせる為である。

【0078】入札装置200は、入札可能な件数が残っていれば「再度別の見込み顧客情報に入札するか」の判断を促すメッセージを表示し(ステップ4100)、再度入札する場合はステップ4010へ戻る。

【0079】入札装置200は、入札可能件数が残っていない場合または再度入札しない場合に、今回入札した全ての入札情報の内容を表示し(ステップ4110)、全ての入札終了時に保有している累積得点を表示する(ステップ4120)。

【0080】図12は本実施形態の代理店得点蓄積処理の処理手順を示すフローチャートである。代理店が日常的な保険業務を行った結果(保険契約の件数や金額)を受けて、予め設定されている「その行為に応じた得点」を、代理店保有得点格納部150の当該代理店のレコードに加算する(ステップ5010)。

【0081】このとき保有できる得点の上限値以内かを検査し(ステップ5020)、上限値を越えている場合は保有する得点を上限値の得点とする(ステップ5030)。

【0082】ここで保有できる上限値を設定するのは、規模の大きい代理店が保有する得点はその代理店の規模に応じて多大なものになり、入札の際に極めて高い得点を付けることが可能になり、規模の小さい代理店と平等な競争ができなくなるという危険性を無くす為である。

【0083】図13は本実施形態の落札者決定処理の処理手順を示すフローチャートである。まずサーバ100の落札者決定部115は、入札情報を入札情報格納部135から読み出し(ステップ6010)、各公開用見込み顧客情報に入札された入札情報の内、最高得点の入札情報を抽出する(ステップ6020)。

【0084】このとき最高得点の入札情報が複数あるかを検査し(ステップ6030)、複数ある場合は、過去の実績格納部145から該当する代理店の過去の実績情

11
報を読み出し、実績に応じて1つの入札情報を選択する(ステップ6040)。

【0085】図5と図6を用いてステップ6020及びステップ6030の具体的な処理の例を以下に説明する。図5の入札情報を見込み顧客情報IDフィールド1003をキーにして入札得点フィールド1004の最高値を検索した場合、見込み顧客情報ID「C001」の見込み顧客情報に最高得点の入札をしているレコードはデータレコード1008であるので、図6のデータレコード1104の様に記録し、見込み顧客情報ID「C002」の見込み顧客情報に最高得点の入札をしているレコードはデータレコード1010であるので、図6のデータレコード1105の様に記録する。

【0086】見込み顧客情報ID「C004」の見込み顧客情報に関しては、代理店ID「A001」及び「A004」の各代理店が、データレコード1007及び1011の様に同じ最高得点を入札している。図7の過去の実績格納部145から該当する代理店のデータレコード1207及び1208を読み出すと、この例では落札情報数に対する契約獲得数はA代理店がD代理店より高く、A代理店はD代理店より有効に見込み顧客情報を利用しているので、見込み顧客情報ID「C004」の見込み顧客情報の落札者としてA代理店を選択し、図6のデータレコード1106に記録する。

【0087】落札者が決定し、ステップ6050で落札者格納部140に落札情報を格納した後、落札者決定部115は入札情報格納部135に落札結果を格納する(ステップ6060)。

【0088】図5に一例を示すが、落札結果フラグフィールド1005の項目に落札結果に応じたフラグを設定する。この例ではデータレコード1006、1009及び1011の「×」は落札できなかった入札情報であることを示し、データレコード1007、1008及び1010の「○」は落札できた入札情報であることを示している。

【0089】サーバ100の見込み顧客情報送信部120は、落札者格納部140から落札者IDフィールド1103中の見込み顧客情報を落札した代理店IDを読み出し、見込み顧客情報格納部125から該当する見込み顧客情報を読み出し、落札した代理店の入札装置200に対して編集前の見込み顧客情報の全ての項目を送信する(ステップ6070)。

【0090】一方、見込み顧客情報を落札できなかった入札情報の得点は入札の際に代理店保有得点格納部150から削減されているので、サーバ100の保有得点回復部155は、入札情報格納部135の落札結果フラグフィールド1005の内容を読み出し、削減した得点を回復させる(ステップ6080)。このとき、回復させる際に保有できる得点の上限値を越えていないかを確認し(ステップ6090)、越える場合は保有得点の上限

値まで回復する(ステップ6100)。

【0091】図14は本実施形態の得点回復後の代理店保有得点テーブルの一例を示す図である。データレコード1401は代理店IDが「A002」である代理店のデータを示すレコードである。

【0092】ここに示す例では、代理店ID「A002」のB代理店は、図4のデータレコード905に示す様に、入札開始前に535ポイントを保有しており、図5のデータレコード1008及び1009に示す様に見込み顧客情報ID「C001」及び「C004」の見込み顧客情報にそれぞれ130ポイント及び355ポイントの入札を行い、その結果、図11のデータレコード1302に示す様に入札終了時の保有得点は50ポイントになったが、見込み顧客情報ID「C004」の見込み顧客情報を落札した代理店は図6のデータレコード1106に示す様にA代理店なので、入札時に削減された355ポイントが回復され、図14のデータレコード1401に示す様に保有得点は405ポイントに回復されている。

【0093】上述の本実施形態の顧客情報配布システムにおいては代理店保有得点格納部150をサーバ100に持たせているが、これを各代理店の入札装置200に持たせたり、その他の場所、例えば代理店が保有するICカード等情報を記録可能な媒体内に持たせたりする様にしても良い。

【0094】またここではネットワークを介した入札装置200によって入札を行っているが、代理店に公開する情報を電話や郵便によって知らせ、入札情報を電話や郵便で収集し、サーバ100に接続する入札装置200から入札情報を入力することとしても良い。

【0095】更に、以上の説明では見込み顧客情報を例にとり説明したが、不特定多数の中の特定の一名を人的判断無しに選択して配布する必要がある情報を扱い、かつ情報の配布に金銭的売買を行わない取引へも適用可能である。

【0096】以上説明した様に本実施形態の顧客情報配布システムによれば、顧客情報の全体を推測できない様にその一部の項目を編集した上で表示して入札を行うので、顧客情報を必要とする情報希望者に対してその規模に依存せず公平に配布することが可能である。

【0097】

【発明の効果】本発明によれば顧客情報の全体を推測できない様にその一部の項目を編集した上で表示して入札を行うので、顧客情報を必要とする情報希望者に対してその規模に依存せず公平に配布することが可能である。

【図面の簡単な説明】

【図1】本実施形態の顧客情報配布システムの概略構成を示す図である。

【図2】本実施形態の見込み顧客情報格納部125中の見込み顧客情報テーブルの一例を示す図である。

【図 3】本実施形態の掲示板表示用情報格納部 130 中の公開用見込み顧客情報テーブルの一例を示す図である。

【図 4】本実施形態の代理店保有得点格納部 150 中の代理店保有得点テーブルの一例を示す図である。

【図 5】本実施形態の入札情報格納部 135 中の入札情報テーブルの一例を示す図である。

【図 6】本実施形態の落札者格納部 140 中の落札者情報テーブルの一例を示す図である。

【図 7】本実施形態の過去の実績格納部 145 中の代理店実績情報テーブルの一例を示す図である。

【図 8】本実施形態の顧客情報配布システムの処理手順を示すフローチャートである。

【図 9】本実施形態のステップ 2020 の公開用見込み顧客情報作成処理の処理手順を示すフローチャートである。

【図 10】本実施形態のステップ 2030 の入札処理の処理手順を示すフローチャートである。

【図 11】本実施形態の得点削減後の代理店保有得点テーブルの一例を示す図である。

【図 12】本実施形態の代理店得点蓄積処理の処理手順を示すフローチャートである。

【図 13】本実施形態の落札者決定処理の処理手順を示すフローチャートである。

【図 14】本実施形態の得点回復後の代理店保有得点テーブルの一例を示す図である。

【符号の説明】

100…サーバ、200…入札装置、105…掲示板表示用情報作成部、110…入札機能部、115…落札者決定部、155…保有得点回復部、120…見込み顧客情報送信部、125…見込み顧客情報格納部、130…掲示板表示用情報格納部、135…入札情報格納部、140…落札者格納部、145…過去の実績格納部、150…代理店保有得点格納部、701…見込み顧客情報 ID フィールド、702…氏名フィールド、703…性別フィールド、704…年齢フィールド、705…住所フィールド、706…電話番号フィールド、707…職業フィールド、708…年収フィールド、709…希望商品フィールド、710…データレコード、801…住所フィールド、802…最低入札得点フィールド、901…代理店 ID フィールド、902…代理店名称フィールド、903…累積得点フィールド、904 及び 905…データレコード、1001…通番フィールド、1002…代理店 ID フィールド、1003…見込み顧客情報 ID フィールド、1004…入札得点フィールド、1005…落札結果フラグフィールド、1006～1011…データレコード、1101…通番フィールド、1102…見込み顧客情報 ID フィールド、1103…落札者 ID フィールド、1104～1106…データレコード、1201…代理店 ID フィールド、1202…代理店名称フィールド、1203…落札情報数フィールド、1204…契約獲得数フィールド、1205…落札情報数フィールド、1206…契約獲得数フィールド、1207 及び 1208…データレコード、1301 及び 1302…データレコード、1401…データレコード。

【図 3】

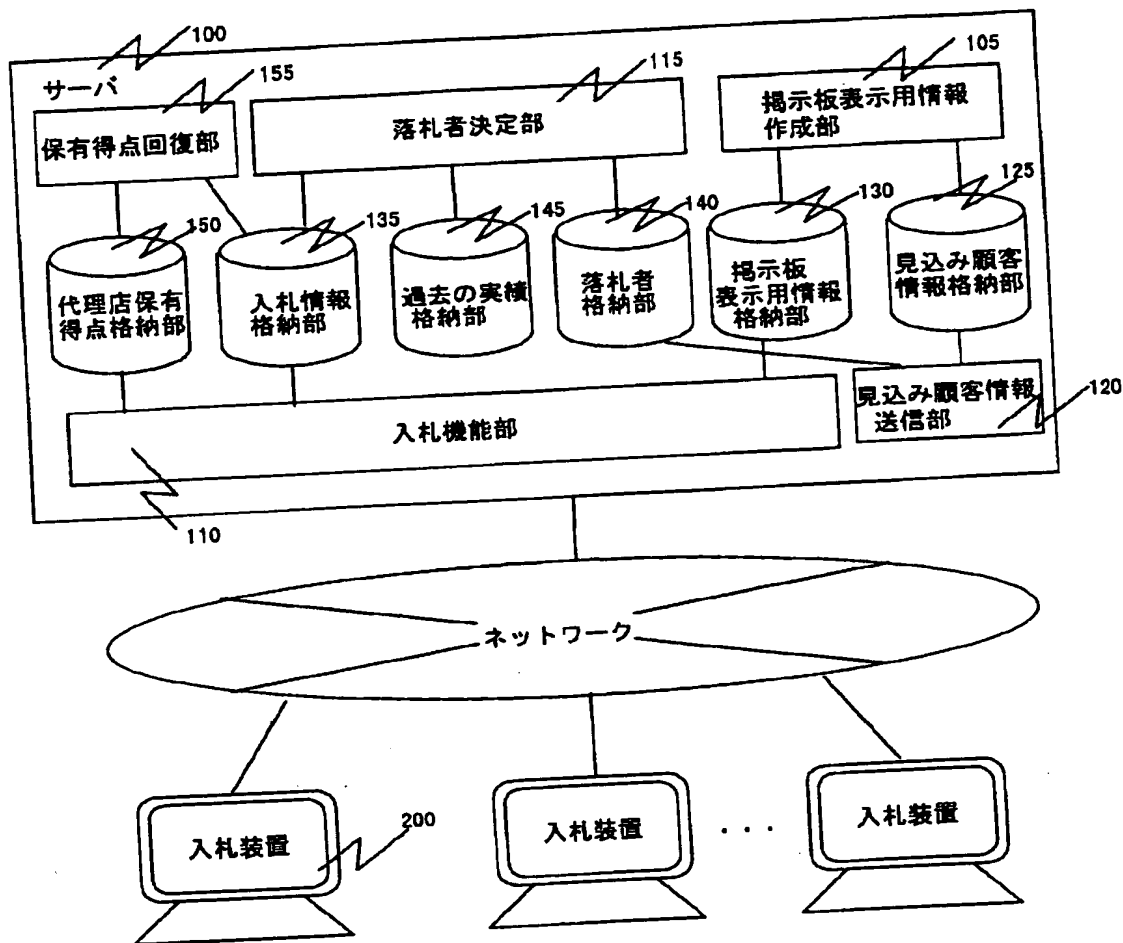
図 3

ID	性別	年齢	住所	職業	年収	希望商品	最低入札得点
C001	男	25	東京都千代田区	会社員	450 万	自動車保険	100
C002	男	45	神奈川県川崎市	自営業	800 万	火災保険	150
C003	男		千葉県柏市	学生		なし	20
C004	女	55	神奈川県横浜市	会社社長	1200 万	PL 保険	300
...

(9)

【図 1】

図 1



【図 4】

図 4

ID	代理店名称	累積得点
A001	A代理店	1000
A002	B代理店	535
A003	C代理店	200
A004	D代理店	720
...

【図 2】

図 2

ID	氏名	性別	年齢	住所	電話番号	職業	年収	希望商品
0001	日立太郎	男	25	東京都千代田区神田 * - * - *	03-3***-****	会社員	450 万	自動車保険
0002	日立次郎	男	45	神奈川県川崎市鹿島田 * * *	044-5**-*	自営業	800 万	火災保険
0003	日立三郎	男		千葉県柏市 * * * - * * *	0471-**-****	学生		なし
0004	日立花子	女	55	神奈川県横浜市加賀原 * - *	045-9**-*	会社社長	1200 万	PL 保険
0005	日立屋子	女						
...

710

【図 5】

図 5

NO	代理店 ID	情報 ID	入札得点	落札結果
1	A001	C001	110	x
2	A001	C004	600	○
3	A002	C001	130	○
4	A002	C004	355	x
5	A003	C002	200	○
6	A004	C001	120	x
7	A004	C004	600	x
...

【図 6】

図 6

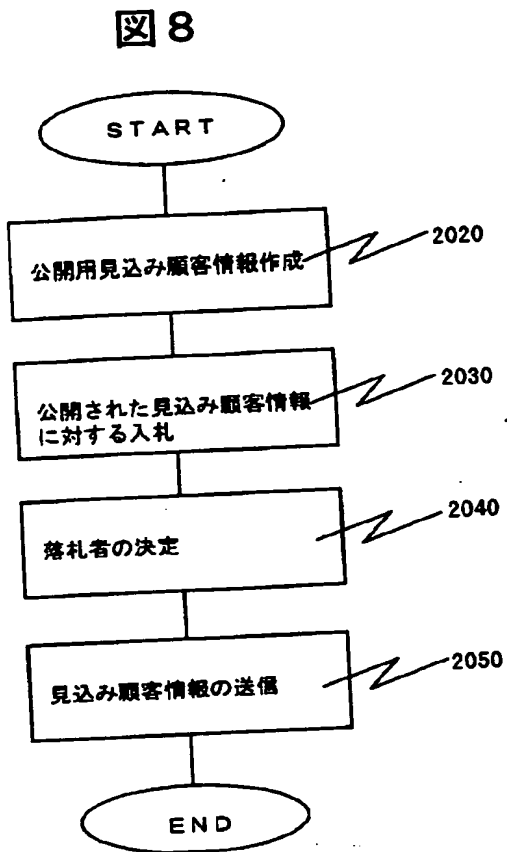
NO	情報 ID	落札者 ID
1	C001	A002
2	C002	A003
3	C004	A001
...
...
...

【図 7】

図 7

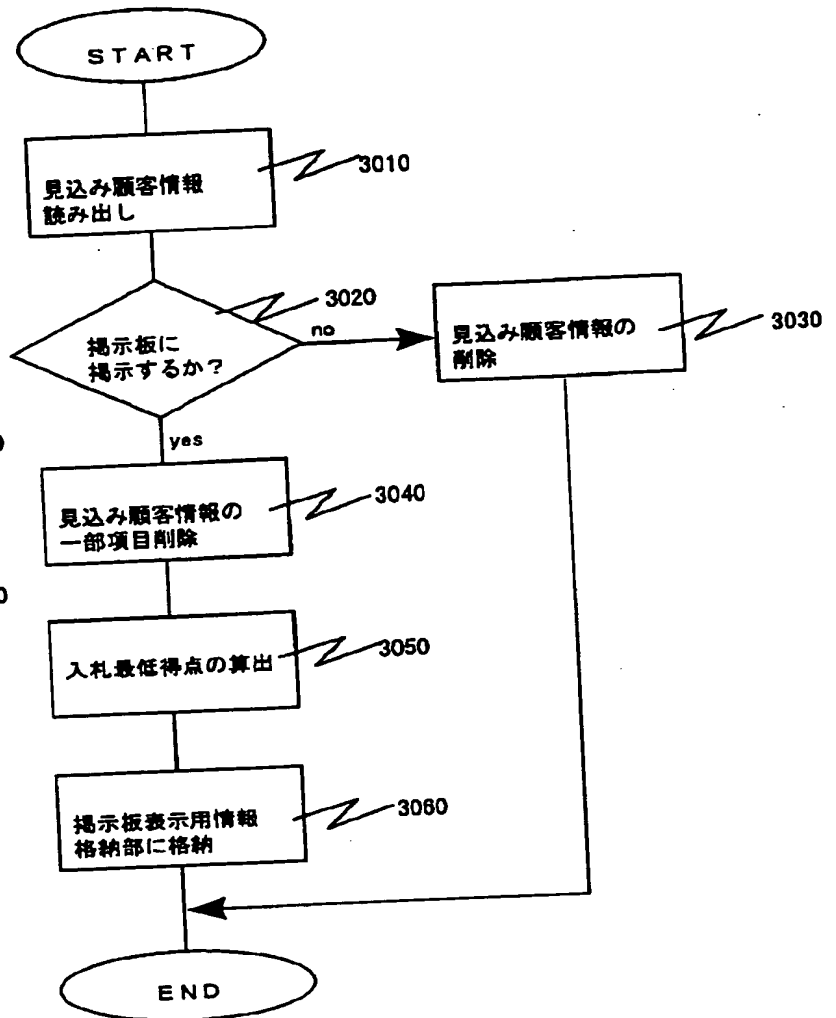
ID	代理店名称	前回		累積	
		落札情報数	契約獲得数	落札情報数	契約獲得数
A001	A 代理店	5	4	60	72
A002	B 代理店	3	1	45	20
A003	C 代理店	1	0	30	15
A004	D 代理店	5	2	80	54
...

【図 8】



【図 9】

図 9



【図 11】

図 11

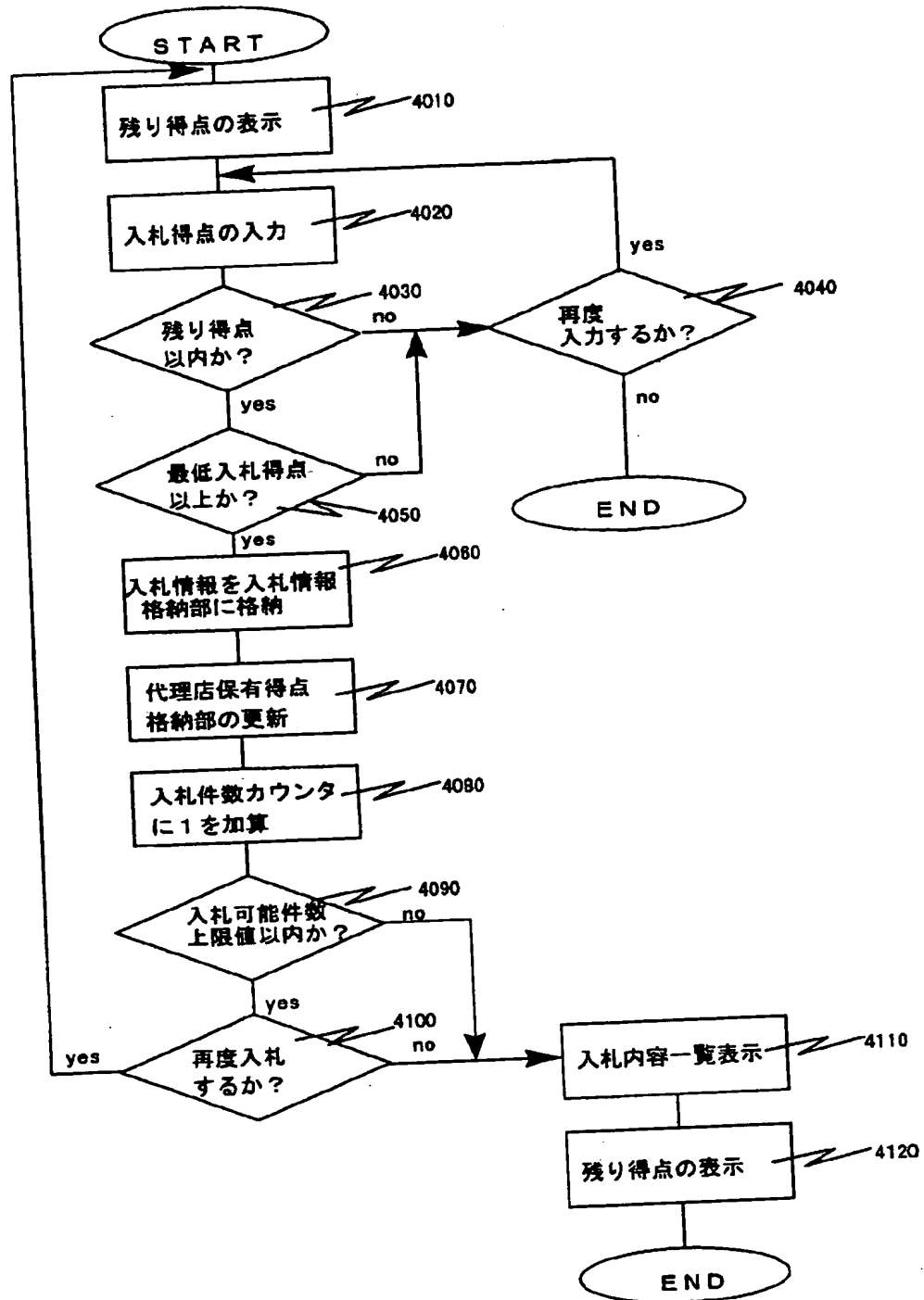
ID	代理店名称	累積得点
A001	A代理店	290
A002	B代理店	50
A003	C代理店	0
A004	D代理店	0
...

1301

1302

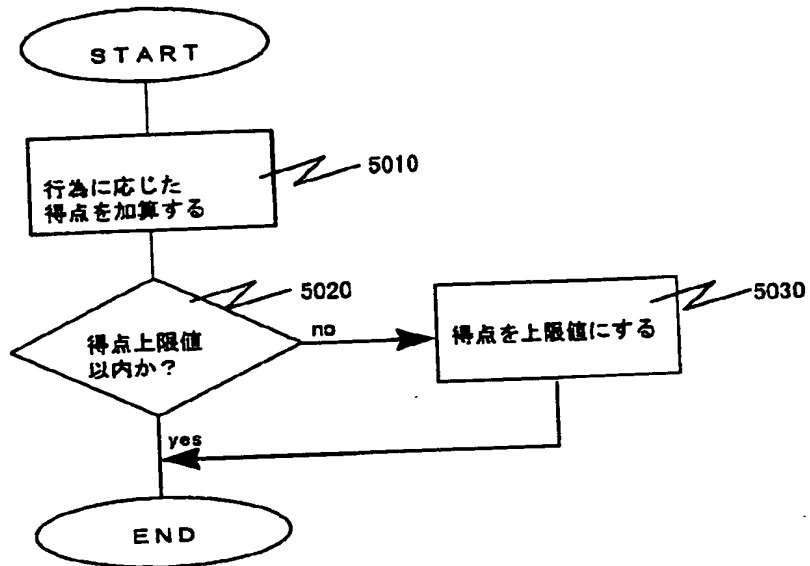
【図 10】

図 10



【図 1 2】

図 1 2



【図 1 4】

図 1 4

ID	代理店名称	累積得点
A001	A 代理店	4 0 0
A002	B 代理店	4 0 6
A003	C 代理店	0
A004	D 代理店	7 2 0
...

1401

【図 13】

図 13

